

Red Hat 의뢰  
Forrester Consulting  
사고적 리더십 보고서  
2018년 9월

# 애자일 통합은 성공적인 디지털 전환을 위한 결정적인 요소입니다

애자일 통합 전략을 통한 애자일 배 포팀  
지원이 성공을 선도합니다

# 목차

- 1 개요
- 2 애자일 개발팀 지원이 통합 성공을 선도합니다
- 5 레거시 과제는 모든 기업에 영향을 미칩니다
- 6 성공 기업 사례를 자세히 보겠습니다
- 9 주요 권장사항
- 10 부록

## 프로젝트 디렉터:

Sarah Brinks,  
시장 영향 컨설턴트

## 출연 연구:

Forrester의 애플리케이션  
개발 및 배포 연구 그룹

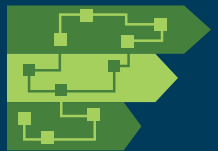
## FORRESTER CONSULTING 소개

Forrester Consulting은 경영진의 조직 내 성공을 돕기 위해 독립적이고 객관적인 연구 기반 컨설팅을 제공하며, 단기 전략 세션에서 맞춤형 프로젝트까지 특정 사업 과제에 따른 전문적 견해를 제공하는 연구 분석가와 직접 연계해 드리는 컨설팅 서비스를 제공합니다. 자세한 내용은 [forrester.com/consulting](https://forrester.com/consulting)을 참조해 주십시오.

© 2018, Forrester Research, Inc.가 모든 권리를 보유합니다. 무단 복제는 엄격히 금합니다. 제공 정보는 가장 적합한 자료에 근거합니다. 게시 의견은 당시의 판단을 반영하며, 변경될 수 있습니다. Forrester®, Technographics®, Forrester Wave, RoleView, TechRadar, Total Economic Impact는 Forrester Research, Inc.의 등록 상표입니다. 다른 모든 등록 상표는 각 해당 회사의 자산입니다. 자세한 내용은 [forrester.com](https://forrester.com)을 참조해 주십시오. [E-38093]



성공적인 기업 중  
93%에는 애자일  
소프트웨어 개발  
실천방안을 사용하는  
개발팀이 있습니다.



성공적인 기업 중  
45%의 본사 IT  
팀은 자사의 통합  
전략이 전통적인  
통합 제품과 새로운  
클라우드 기반  
통합 플랫폼을  
조합한 하이브리드  
애플리케이션  
통합이어야  
한다는 의견을  
나타냈습니다.

## 개요

통합 기술, 애자일 배포 기술 및 클라우드 네이티브 플랫폼을 결합하여 소프트웨어 배포의 속도와 보안을 향상시키는 애자일 통합은 성공적인 디지털 전환의 매우 중요한 기반입니다. 디지털 혁신과 파괴의 속도가 지속적으로 높아지는 가운데 비즈니스 모델, 프로세스 및 애플리케이션의 더욱 빠른 변화가 요구되고 있습니다. 기존의 애플리케이션을 새로운 애플리케이션과 빠르게 연결하고 재구성할 수 있는 기업들은 앞서나가며, 느린 통합 프로세스를 지닌 기업들은 고객을 잃을 위험성이 매우 큼니다. 통합과 맞춤형 개발의 애자일 결합은 고객의 기대에 부응하고, 고객을 최우선시하는 경쟁 업체에 시장을 빼앗기는 것을 방지하기 위해 필요합니다.<sup>1</sup> 본 연구에서 우리는 성공적인 기업과 그렇지 않은 기업 간의 애자일 통합과 애플리케이션 배포 전략, 빠른 비즈니스 변화가 가능한 이유 및 특정 통합 전략 우월성의 차이점을 평가하였습니다.

2018년 3월, Red Hat은 Forrester Consulting에 중형 기업부터 글로벌 기업에 이르기까지 애자일 통합 평가를 의뢰하였습니다. Forrester은 남미, 유럽, 중동, 아프리카 및 아시아 태평양에 있는 500명 이상의 직원을 보유한 기업들의 애자일 개발 전략 의사 결정권자 300명을 대상으로 온라인 설문조사를 실시하였습니다. 현재 자체 보고된 통합 전략이 자사의 애자일 배포팀을 우수하게 또는 매우 우수하게 지원하여 통합을 요할 시 항상 준비된 기업은 "성공적"으로 간주되는 반면, 현 통합 전략이 자사의 통합 전략을 평균 이하로 지원하거나 전혀 지원할지 못할 경우 "덜 성공적"으로 간주되었습니다.

### 주요 조사 결과

- ▶ **애자일 문화가 결정적으로 중요합니다.** 애자일 통합 전략을 통해 애자일 배포팀 지원을 성공적으로 하고 있는 기업과 덜 성공적인 기업의 주요 차이점은 자사의 개발팀을 지원하는 문화입니다. 애자일 실천방안을 구축한 기업은 전통적인 통합 아키텍처와 광범위한 새로운 애플리케이션 및 레거시 애플리케이션을 결합하며 통합합니다. 애자일 개발자는 성공적인 디지털 전환 실천방안을 가장 잘 지원할 수 있는 마이크로서비스, 개발 운영(DevOps) 및 API와 같은 독립적 통합 흐름을 만들 수 있습니다.
- ▶ **외부 및 내부 API를 구축, 사용 및 지원하여 배포를 가속화하고 민첩성을 개발합니다.** 자사의 애자일 배포팀을 성공적으로 지원하는 기업은 다수의 통합 스타일과 내부 및 외부 3자에 개방된 비즈니스 API 등을 포함한 광범위한 통합 전략으로 빠른 비즈니스 변화를 위한 대비가 되어 있습니다. 잘 설계된 비즈니스 API는 비즈니스 모델과 프로세스의 빠른 재구성을 가능하게 합니다. 또한 성공적인 기업은 외부 API를 사용하는 자사의 개발팀의 더욱 높은 전문성을 나타냅니다.
- ▶ **비즈니스 KPI에 주력하여 애자일 통합 성공에 우월한 입지를 굳힙니다.** 기업들은 자사의 통합 전략 성공을 판단하기 위하여 KPI의 수를 측정합니다. 성공적인 기업은 단지 더 많은 수의 KPI를 측정하는 것이 아니라 비즈니스 성공에 집중하는 KPI를 측정하는 반면, 덜 성공적인 기업은 단순히 API 개발과 배치의 속도를 높이는 것에 주력합니다.

# 애자일 개발팀 지원이 통합 성공을 선도합니다

300명의 애자일 개발 전략 의사 결정권자들을 대상으로 하는 설문조사에서, 애자일 배포팀을 성공적으로 지원하는 기업과 그렇지 않은 기업 간의 격차를 발견하였습니다. 디지털 전환에 집중하며 민첩성, 디지털 파괴 및 새로운 기술 수용을 우선하는 문화를 창출하는 것이 성공적인 애자일 개발팀을 위한 결정적 요소입니다. 본 연구는 성공적인 기업이 주력하는 주요점과 고객 유치, 대응 및 만족도를 높이기 위해 거치는 단계를 파악했습니다.

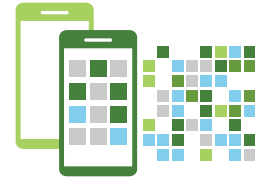
연구 결과는 덜 성공적인 기업을 위해 다음과 같은 식견을 내놓았습니다.

› **성공적인 기업은 광범위한 통합 전략을 사용합니다.** 애자일 배포팀을 성공적으로 지원하는 기업은 다양한 통합 스타일과 플랫폼을 사용할 가능성이 더 많습니다. 이는 다음과 같습니다.

- 데이터 가상화 (덜 성공적인 기업에서 44%인 경우에 비해 60%).
- 외부 제3자에 개방된 API (덜 성공적인 기업에서 39%인 경우에 비해 49%).
- 이벤트 프로세싱 (덜 성공적인 기업에서 28%인 경우에 비해 40%).
- 클라우드 기반 플랫폼 (덜 성공적인 기업에서 57%인 경우에 비해 64%).

성공적인 기업의 53%는 사용자 경험 수준 통합을 자사의 통합 전략에 포함시켰으나 덜 성공적인 기업의 경우 27%로 26%의 격차가 있습니다.

› **성공의 관건은 API에 역점을 두고 있는지 여부에 있습니다.** API는 소프트웨어를 기반으로 한 비즈니스 빌딩 블록을 제공하여 빠른 비즈니스 재구성을 가능하게 합니다. 성공적인 기업은 더 높은 협력과 통합 전력의 엔터프라이즈 일관성 (덜 성공적인 기업에서 34%인 경우에 비해 42%) 및 통합과 디지털 전환을 향한 종합적 접근 방식을 위한 새로운 비전과 아키텍처 창출을 통해 이미 신속한 비즈니스 재구성을 위한 기회를 찾았습니다. 비즈니스 변화에 중점을 두는 조직은 외부 API를 제공할 가능성이 두 배 많습니다. 하지만 잘 설계된 API가 아니라면 전혀 도움이 되지 않습니다. API 디자인은 자사의 API 전략이 얼마나 큰 가치를 창출하는지를 결정하는 받침목입니다.<sup>2</sup>

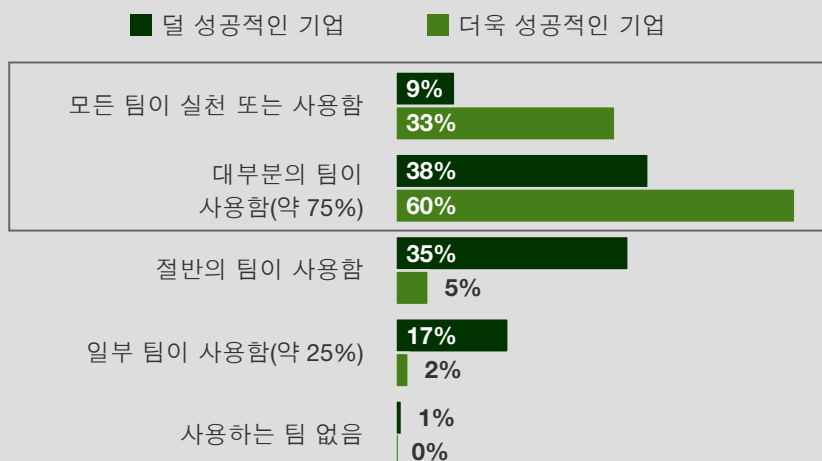


성공적인 기업의  
40%가 이벤트  
프로세싱/메시지  
큐/애플리케이션  
메시징을 현 통합  
전략에 포함하는  
가운데 덜 성공적인  
기업의 28%만이  
포함했습니다.

- 성공은 애자일 소프트웨어 개발 실천방안을 사용하는 개발팀에서 창출됩니다.** 성공적인 기업은 애자일 통합 실천방안을 지원하기 위해 적절한 기술을 채택하며 이는 덜 성공적인 기업과 구별되는 또 하나의 매우 중요한 차이점입니다. 성공적인 디지털 전환을 위해 애자일 배포팀을 지원하는 기술 채택과 사용은 매우 중요합니다. 그러나 성공적인 기업은 전략에 더욱 심층적으로 접근합니다. 이는 덜 성공적인 기업의 47%만이 개발팀 75%이상의 애자일 소프트웨어 개발 실천방안 사용률을 나타내는 가운데 성공적인 기업의 경우 93%로 큰 격차가 있습니다(도표 1 참고).
- 성공적인 기업은 API를 심층적으로 다룹니다.** 더 성공적인 기업일수록 모든 API 유형에 관한 배치팀의 전문성이 높았습니다. 덜 성공적인 기업은 내부 API와 API를 소비하는 개발자 포털의 다큐멘테이션에 주력하여 아직 외부 API를 구축하지 못했습니다. 반면 더 성공적인 기업은 내부 API와 이벤트 주도된 API, 외부 API, 그리고 제3자 개발자가 사용하는 데 비용을 부과하는 API에 대한 전문성을 갖추고 있습니다. API를 통해 개발자가 다양한 기술, 인프라, 프로그래밍 환경 및 엔터프라이즈 경계선을 상대로 솔루션을 쉽게 제공할 수 있습니다. 비즈니스 모델 변경이 매우 중요하거나 비즈니스 우선 과제라고 응답한 개발 매니저 중 62%는 벌써 외부 API를 소지하거나 2018년 초반까지는 도입할 예정임을 나타냈습니다.

도표 1

“귀하가 알고 있는 한, 귀사의 개발팀 중 몇 퍼센트가 애자일 소프트웨어 개발 실천방안을 사용합니까?”



근거: 144 글로벌 엔터프라이즈 애자일 개발 전략 의사 결정권자들  
출처: Red Hat 의뢰 Forrester Consulting 위탁 연구, 2018 5월

덜 성공적인 기업 중 53%는 애자일 소프트웨어 개발 실천방안을 사용하는 개발팀이 절반 이하이며, 고객의 요구를 적시적소에 충족시키는 데 어려움을 겪고 있습니다.

› **성공적인 기업은 마이크로서비스, 컨테이너 및 애자일 솔루션 아키텍처에**

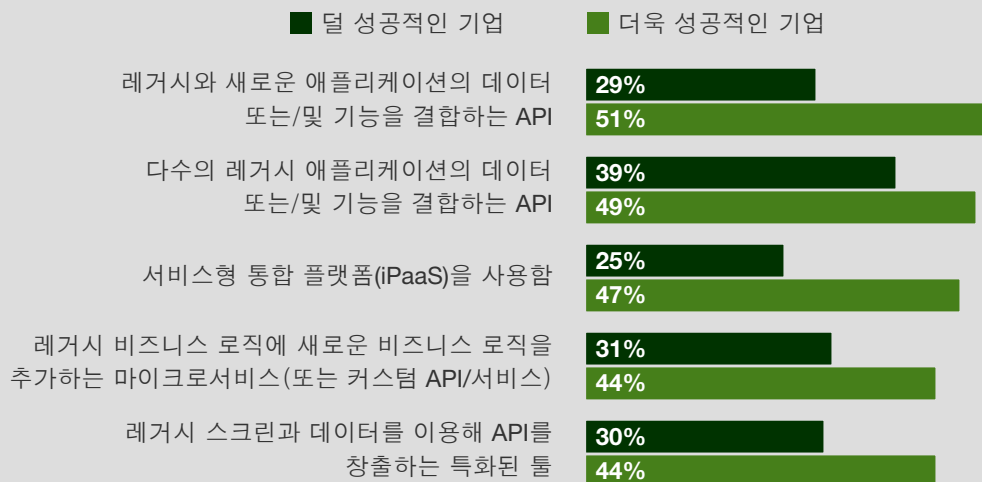
**투자합니다.** 점차적으로, 한 가지 비즈니스 솔루션을 배포하기 위해서 애플리케이션 개발과 통합 활동의 결합이 요구되며, 둘 사이의 경계선이 흐려지고 있습니다. 마이크로서비스 기반 솔루션 아키텍처는 다수의 실행 스타일을 결합하여 통합된 솔루션을 얻는 등의 여러 방법으로 민첩성을 조성합니다. 이는 애자일 개발자가 축소된 규모의 통합 엔진으로 독자적인 컨테이너 인스턴스를 배치하는 독립적 통합 흐름을 만들 수 있도록 합니다. 이러한 통합 기반 마이크로서비스는 개발 통합 프로젝트를 조합하는 커스텀 코드와 공존할 수 있기에 성공적인 기업이 레거시에 새로운 비즈니스 로직을 추가하는 마이크로서비스를 더 사용(덜 성공적인 기업에서 31%인 경우에 비해 44%)하는 것이 놀랍지 않습니다.

› **애자일 배포팀을 지원함으로써 기업이 비즈니스 실천방안에 집중할**

**수 있습니다.** 본 연구에서는 애자일 배포팀을 지원하는 데 어려움을 겪는 기업들은 비즈니스를 향상시키는 능력이 아니라 배치와 배포의 속도에 대한 성과를 측정하는 데 집중하는 것으로 나타났습니다. 성공적인 기업은 성공을 다음과 같이 평가합니다. 1) 새로운 비즈니스 모델 창출 및 새로운 시장 개척(덜 성공적인 기업에서 26%인 경우에 비해 45%); 2) 디지털 파괴와 예기치 못한 경쟁을 대비한 더 강한 비즈니스 연속성 창출(덜 성공적인 기업에서 19%인 경우에 비해 44%); 및 3) 리엔지니어링 비즈니스 프로세스 및 조직 구조 간소화(덜 성공적인 기업에서 19%인 경우에 비해 36%). 성공적인 기업의 비즈니스와 AD&D 경영진은 보다 높은 세일즈 또는 상승된 고객 만족도와 같은 비즈니스 성과에 초점을 둡니다. 이는 경영진들이 협업하여 가장 비용 효율적인 방법으로 그 결과에 도달하는 데에 인센티브를 제공합니다.<sup>3</sup> 이들은 통합 전략의 전략적 접근 방식을 통해 그 결과를 성취하도록 계획합니다(도표 2 참고).

도표 2

“오늘날 통합을 위한 귀사의 접근 방식은 무엇입니까?”



근거: 144 글로벌 엔터프라이즈 애자일 개발 전략 의사 결정권자들  
출처: Red Hat 의뢰 Forrester Consulting 위탁 연구, 2018년 5월

# 레거시 과제는 모든 기업에 영향을 미칩니다

연구는 성공적인 기업과 덜 성공적인 기업 사이에 디지털 전환의 일환으로 통합 전략에 대해 접근하는 현 방식에 큰 격차를 나타내었습니다. 그러나 기업의 애자일 개발팀 문화, 프로세스 및 기술 지원 능력과 무관하게 모든 기업이 과제를 직면하고 있다는 것 또한 연구를 통해 드러났습니다. 그중 가장 큰 과제는 레거시 애플리케이션과 시스템 사용에서 비롯됩니다. 귀사의 통합 전략을 현대화하는 것에 실패한다면 고객의 요구에 대응할 수 없습니다.

연구는 다음과 같은 사항을 나타냈습니다.

- ▶ **SaaS와 레거시 애플리케이션은 가장 어려운 통합 유형입니다.** 비록 SaaS(서비스형 소프트웨어) 애플리케이션의 통합과 레거시 애플리케이션 확장이 56%로 가장 어려운 과제로 평가되었지만, 다른 유형의 어려운 과제들도 이와 비슷한 수준으로 어려운 과제로 평가되었습니다(도표 3 참고). API에 관한 심층적 기술은 다음과 같은 이점을 제공합니다. 비즈니스 API에 주력함으로써 팀은 레거시와 SaaS 애플리케이션 API를 감추는 비즈니스 트랜잭션과 쿼리를 창출합니다. 비즈니스 API는 빠른 비즈니스 재구성을 위한 비즈니스 빌딩 블록을 창출합니다.
- ▶ **성공적인 기업은 전략적 도전 과제에 주력합니다.** 성공적인 기업은 엔드 투 엔드 보안을 제공하며 통합을 비즈니스 성과와 연결시키기 위해 노력합니다. 이러한 과제는 고객 주도형이며 새로운 비즈니스 모델 창출 및 비즈니스 유연성을 향상시키는 데 직결됩니다. 덜 성공적인 기업은 전술적인 고객의 요구사항, 데이터 양의 증가 및 실시간 데이터 새로고침에 집중합니다. 이는 모두 중요하지만 통합 민첩성의 초점을 정확한 방향으로 맞추는 데에는 유용하지 않습니다. 덜 성공적인 기업이 변화를 단순히 뒤따라가기보다 진화하여 앞서나가지 않는 한, 고객 유치, 대응 및 만족도를 높이는 데에 계속 실패할 것입니다.

도표 3

“귀하의 팀 또는 귀사는 다음 통합 유형이 얼마나 어려운 과제입니까?”

(오직 “매우 어려움” / “어려움” 답변만 포함)

56% SaaS 애플리케이션 통합

56% 레거시 애플리케이션 확장

55% 고객 대면 애플리케이션 가능화

55% 비즈니스 사용자를 위한 데이터 접속성

53% IoT 장치 및 아키텍처

53% 고객 및 파트너 접속성

근거: 300 글로벌 엔터프라이즈 애자일 개발 전략 의사 결정권자들  
출처: Red Hat 의뢰 Forrester Consulting 위탁 연구, 2018년 5월

› **비즈니스 초점이 비즈니스 지원을 초래합니다.** 톨, 자금 및 지식 자원 부족은 모든 기업의 과제입니다. 그러나 성공적인 기업은 자사의 통합 전략을 현대화시키는 것을 보류해야 할 이유가 없다고 말할 가능성이 덜 성공적인 기업보다 세 배 많습니다. 왜일까요? 그들의 비즈니스 초점으로 인해 비즈니스로부터 승인을 받는 것이 더 쉽기 때문입니다. 전술적 과제에 초점을 둔 덜 성공적인 기업은 다음과 같은 사항에서 어려움을 겪습니다. 1) 비즈니스 내부 팀 간의 협력과 협업 부족; 2) 경영진의 승인 부족; 및 3) 자사의 전략에 관한 명확한 비전과 통합을 위한 리더십의 부재.

## 성공 기업 사례를 자세히 보겠습니다

애자일 통합 전략을 통해 자사의 애자일 배포팀을 성공적으로 지원하는 기업들은 최선의 실천방안을 위한 로드맵을 계획하였습니다. 덜 성공적인 기업은 다음과 같은 최적의 실천방안을 도입하여 고객 이탈을 막아야 합니다.

### › 고객 유치, 대응 및 유지를 위해 통합 전략을 현대화하십시오.

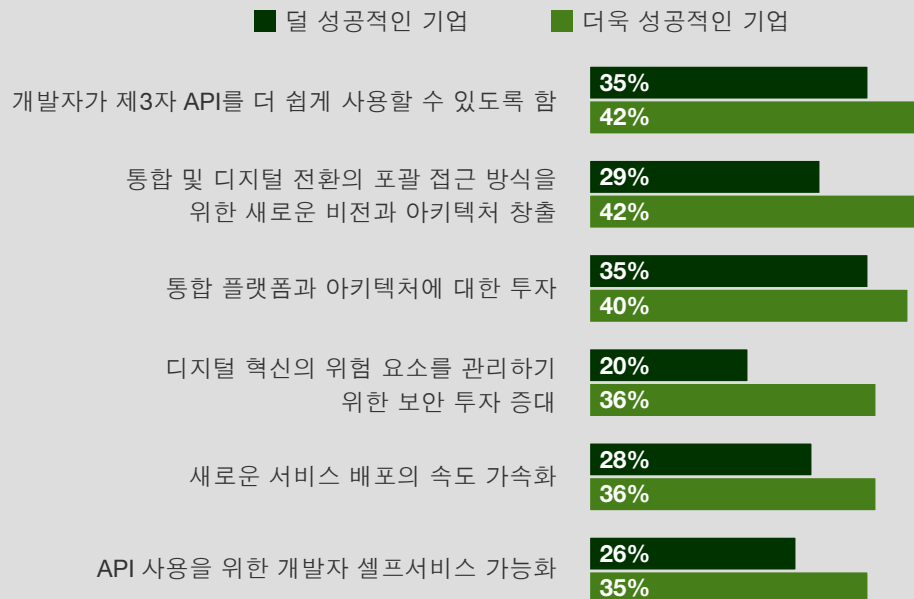
성공적인 기업은 고객 만족도를 높이기 위해 자사의 통합 전략을 확장하고 현대화시키는 것에 투자를 하고 있습니다. 반면 덜 성공적인 기업은 파트너를 구하고 있거나, 연관된 전문성을 지닌 인재를 여전히 찾고 있습니다. 성공적인 기업은 개발자의 외부 API 사용, 통합과 디지털 전환의 종합적 접근 방식을 위한 새로운 비전과 아키텍처 창출 및 API사용을 위한 셀프서비스 개발을 쉽게 할 수 있도록 조치를 취하였습니다(도표 4 참고).



성공적인 기업의 67%가 SaaS 애플리케이션 통합이 다소 어렵거나 매우 어려운 것으로 응답하였습니다.

도표 4

“귀하의 팀/귀하는 통합 전략을 현대화하기 위해 어떤 단계를 실행하고 있습니까?”



근거: 144 글로벌 엔터프라이즈 애자일 개발 전략 의사 결정권자들  
출처: Red Hat 의뢰 Forrester Consulting 위탁 연구, 2018년 5월

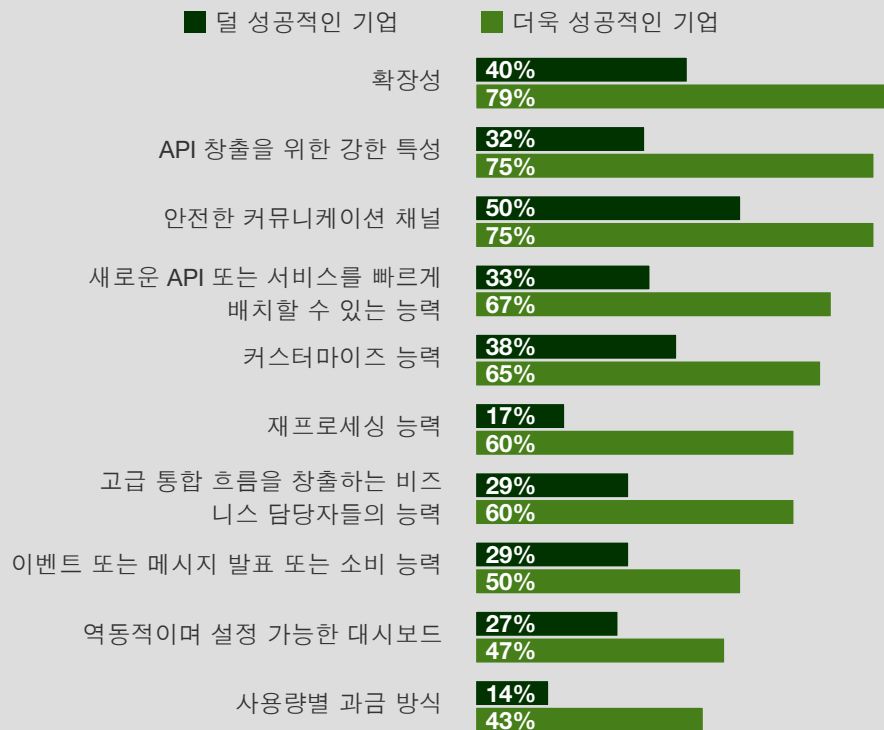


› **통합과 비즈니스 성과의 모든 측면을 측정하십시오.** 성공적인 기업은 성공을 판단하기 위해 자사의 통합 전략의 모든 측면을 측정할 가능성이 훨씬 높습니다. 그러나 더 중요한 것은, 그들의 측정 기준은 통합을 비즈니스 성과와 연결시킨다는 점입니다. 덜 성공적인 기업은 소프트웨어 개발과 API 또는 서비스 배치의 속도를 향상시키는 것에 주력할 가능성이 훨씬 높습니다. 성공적인 기업은 이벤트 또는 메시지를 측정할 가능성이 두 배 높습니다. 성공적인 기업과 덜 성공적인 기업의 격차가 두드러지게 나타나는 또 다른 분야는 디지털 파괴 창출, 비즈니스 프로세스 재조직 및 조직 구조 간소화입니다. 성공적인 기업은 성공적인 통합 전략을 구축하기 위해 통합의 모든 측면을 측정해야 함을 이해하고 있습니다.

› **귀하의 디지털 전환 목표에 가장 중요한 영향을 미치는 능력을 파악하십시오.** 성공적인 기업은 자사의 통합 전략을 전반적인 디지털 전환 전략의 일부로 생각하고 있습니다. 기업들은 자사의 디지털 전환 목표를 빠르게 효율적으로 달성할 수 있는 주요 능력을 파악하였습니다. 덜 성공적인 기업은 자사가 디지털 전환 성공을 이룰 수 있게 하는 능력을 파악해야 합니다. 성공적인 기업이 파악한 가장 중요한 능력은 확장성, 안전한 커뮤니케이션 채널 및 새로운 API 또는 서비스를 빠르게 배치할 수 있는 능력입니다(도표 5 참고).

도표 5

“다음 역량은 귀사가 성공적으로 디지털 전환 목표를 달성하는 능력에 어떤 영향을 미칩니까?” (상위 10 표시)



근거: 144 글로벌 엔터프라이즈 애자일 개발 전략 의사 결정권자들  
출처: Red Hat 의뢰 Forrester Consulting 위탁 연구, 2018년 5월

› 애자일 통합을 지원하여 빠른 API 출시와 업데이트를 달성하십시오.

성공적인 기업이 API 출시와 업데이트를 하는 속도는 덜 성공적인 기업과 큰 격차가 있습니다. 절반 이상(53%)의 기업이 API 출시 또는 업데이트를 매주 또는 매일 제공할 수 있습니다. 반면 38%의 덜 성공적인 기업은 매월 출시로 제한되어 있습니다(도표 6 참고). 더욱 빠른 업데이트와 출시를 통해 더욱 성공적인 기업은 빨리 고칠 수 없는 오류로 인한 고객 경험 실패를 방지할 수 있습니다. 고객 위주의 조직은 빠르게 혁신해야 하는 중압감을 느끼고 자사의 소프트웨어 배포팀이 그 중압감을 매일 느끼고 있습니다. 하여, AD&D 경영진은 애자일과 DevOps 모델 도입과 지속적 배포(CD) 수명 주기의 소프트웨어 배포를 통해 자사의 실천방안과 기술을 업그레이드하고 있습니다. 이러한 현대적인 개발 환경에서는 지속적 배포 수명 주기 동안 테스트 또한 지속성과 편재정을 갖게 됩니다. 애자일 도입 연구에 의하면 애자일을 더욱 성공적으로 반영하는 전문 애자일 기업의 54%가 지속적 테스트를 사용하는 반면 새내기 애자일 업체의 30%만이 지속적 테스트를 사용하는 것으로 나타났습니다.<sup>4</sup>

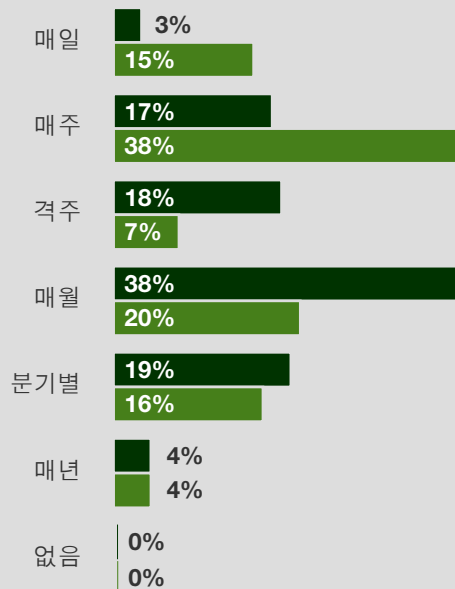


성공적인 기업은 덜 성공적인 기업보다 API를 매일 출시 또는 업데이트할 수 있는 가능성이 다섯 배 높습니다.

도표 6

“새로운 특성 또는 추가된 콘텐츠를 지닌 API를 얼마나 자주 출시 또는 업데이트합니까?”

■ 덜 성공적인 기업 ■ 더욱 성공적인 기업



근거: 144 글로벌 엔터프라이즈 애자일 개발 전략 의사 결정권자들  
출처: Red Hat 의뢰 Forrester Consulting 위탁 연구, 2018년 5월

# 주요 권장사항

디지털 전환의 요구를 충족하기 위해 조직은 통합에 대한 초점을 확장시키고 심층화해야 합니다. 기업은 통합을 "사일로 연결"이 아닌 비즈니스 변화를 이끄는 동력이라는 관점에서 접근해야 합니다. 애자일 문화는 희망하는 비즈니스 성과를 빠른 애플리케이션 개발 및 다양한 통합 스타일과 조합합니다. Forrester의 300명의 애자일 개발 전략 의사 결정권자를 대상으로 한 통합 전략에 관한 심층적인 설문조사는 다음과 같은 몇 가지 중요한 권장사항을 도출하였습니다.



**애자일 개발과 애자일 통합을 연립시키십시오.** 전통적인 통합은 애플리케이션 사일로에 연결하는 것에만 집중하여 개발팀과 통합팀에 장벽을 만듭니다. 애플리케이션 개발과 통합을 연립시킴으로써, 새로운 통합 스타일과 애자일 개발팀의 컨테이너 플랫폼 및 클라우드 전략이 더욱 조화를 이룰 수 있습니다. 예를 들면, 전통적인 통합 흐름이 마이크로서비스 구성요소로서 개별적으로 패키징되고 애자일 팀 애플리케이션의 일부로 배치될 수 있습니다. 본 연구는 클라우드 기반 애플리케이션 실행이 기업들의 최우선 디지털 이니셔티브이며, 성공적인 기업의 42%가 통합 및 디지털 전환에 대해 포괄적인 접근법으로 새로운 비전과 아키텍처를 창출하고 있음을 보여주었습니다.



**통합 전략과 아키텍처를 확장하십시오.** APIs, 데이터 가상화, 이벤트 및 기타 고급 통합 스타일은 애플리케이션 개발과 통합 및 통합을 포함한 클라우드 플랫폼은 유연한 배치 방식을 제공합니다. B2B, 엔터프라이즈 서비스 버스(ESBs)와 기타 전통적인 통합 스타일은 아직도 중요한 요구를 충족시키나, 광범위한 통합 전략은 이를 언제 어떻게 사용하는지에 관한 더욱 명확한 경계와 맥락을 제공합니다.



**애플리케이션 사일로는 아닌 비즈니스 디자인에 주력하십시오.** 비즈니스 API와 비즈니스 빌딩 블록을 창출하는 방법은 새로운 통합 스타일을 도입하여 비즈니스 디자인에 초점을 맞추는 것의 한 예일 뿐입니다. 성공적인 팀의 비즈니스 성과에 대한 초점이 다양한 통합 스타일 중 하나를 채택하기 위한 시작점입니다.



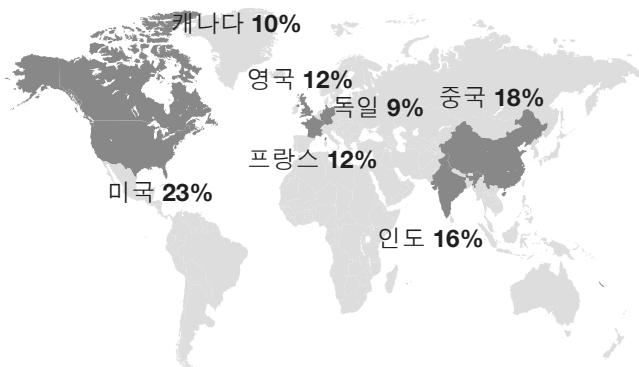
**내부와 외부 통합의 경계선을 흐릿하게 만드십시오.** 비즈니스 API는 이에 대해서도 좋은 예를 제공합니다. 주문이 휴대폰 애플리케이션, SaaS 애플리케이션, B2B 파트너 또는 엔터프라이즈 고객 중 어떤 경로로 들어오든지, 항상 동일한 "주문 제출" 비즈니스 API를 통해서 들어올 수 있습니다. API 관리 솔루션은 어떤 API 사용자인지 공조된 발표를 할 수 있도록 합니다.

## 부록 A: 방법론

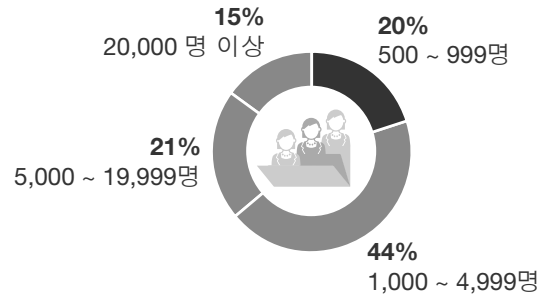
Forrester는 본 연구에서 API 통합 전략을 평가하기 위해 북미, 영국, 프랑스, 독일, 인도 및 중국에 위치한 300명의 애자일 개발 전략 의사 결정권자들을 대상으로 설문조사를 실시하였습니다. 참여자들은 자사의 애자일 API 통합 전략, 완성도 수준 및 향후 계획에 대한 현재 접근 방식에 관한 질문을 받았습니다. 본 연구는 2018년 4월에 시작하여 2018년 5월에 완료되었습니다.

## 부록 B: 인구 통계/데이터

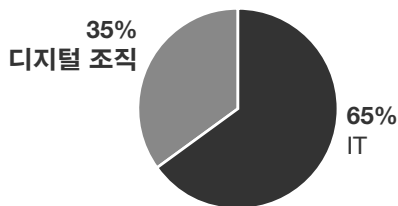
“귀하는 어느 국가에 위치하고 계십니까?”



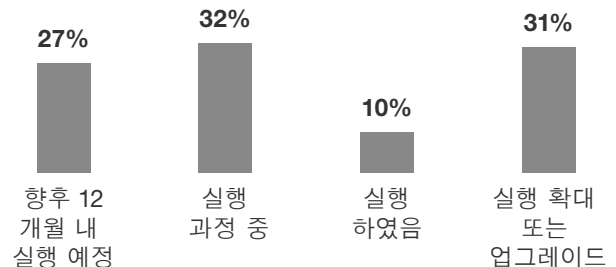
기업 규모(직원 수)



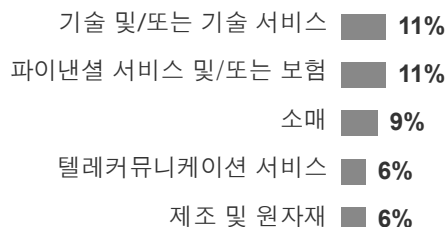
직위/부서



통합 전략 투자 계획



업계(상위 5)



근거: 144 글로벌 엔터프라이즈 애자일 개발 전략 의사 결정권자들  
출처: Red Hat 의뢰 Forrester Consulting 위탁 연구, 2018년 5월

## 부록 C: 권말 각주

<sup>1</sup> 출처: “The Integration Imperative Of Digital Experiences,” Forrester Research, Inc., 2018년 8월 31일.

<sup>2</sup> 출처: “Create Great API Designs And Documentation With Integration Across The API Life Cycle,” Forrester Research, Inc., 2018년 2월 13일.

<sup>3</sup> 출처: “How To Fund DevOps And Spur Innovation,” Forrester Research, Inc., 2017년 5월 17일.

<sup>4</sup> 출처: “The Forrester Wave™: Modern Application Functional Test Automation Tools, Q4 2016,” Forrester Research, Inc., 2016년 12월 5일.